

Viager : stratégie et rentabilité

FORMATION ALUR : 4 HEURES

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Agents immobiliers, mandataires indépendants et tous professionnels du secteur détenteurs de cartes professionnelles (T, G, S).

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques sont joignables 5j/7 sur contact@esfi.fr

Objectifs et compétences visées

- Approfondir les mécanismes du viager pour développer une approche stratégique et patrimoniale auprès des clients.
- Maîtriser les cas d'extinction du viager, le prêt viager hypothécaire et les stratégies d'optimisation patrimoniale.
- Savoir calculer une rente avec précision et intégrer le viager comme outil de conseil à forte valeur ajoutée.

Contenu de la formation

- Rappel des bases du viager : bouquet, rente, aléa vital et types de viager (libre / occupé)
- Extinction du viager : causes, effets juridiques et conséquences pour les héritiers
- Prêt viager hypothécaire : mécanisme, conditions, remboursement différé et impact successoral
- Stratégies patrimoniales : démembrement, optimisation fiscale et intégration dans un bilan patrimonial
- Calcul de la rente : valeur vénale, tables de mortalité, bouquet, indexation et simulations
- Comparaison viager libre vs occupé : impact sur la rente et la rentabilité pour l'acheteur
- Positionnement commercial du viager : argumentaire, profils clients et gestion des objections